月刊　企業経営サポート情報　No.085
2017.10.01

失敗事例は経営者の味方

リスク・カウンセラー　細 野 孟 士

少子高齢化社会が話題になって久しいが、最近では“超高齢化”が中小零細企業の経営者にも、売上低迷や後継者不在による廃業や事業承継、債務超過による倒産など、高齢となった経営者が抱えている問題は深刻です。

特に売上低迷が続く会社の再生は、厳しい資金繰りから脱却して黒字経営になるよう事業利益の黒字化をさせることができても、借入金に対する金融機関に対する金利支払いや元本弁済を食い止める手法を知らなかったために、会社の資金が社外に流出することを止められず、資金繰りに苦しんでいる律儀な経営者が、最優先に取り組まなければならないのが『リスケジュール』である。

実行に当たっては、無手勝流ではなく専門家に相談してほしいものです。

1. リスケジュールは素早く実施

企業の、資金流出の現象は「事業赤字」による場合と「融資返済」による元本と支払利息があります。すでに銀行から融資が受けられない状況になっても、街金融に飛び込んだり支払手形を発行するようなことは絶対にしてはならないのです。

リスケジュールとは、現在借入をしている金融機関に対する元本返済額をこよなく０円に近づけることなのです。５千万円で売却できる遊休不動産に１億円の担保が設定されている場合、金融機関にリスケジュールの資料を提出して１億円の抵当権を抹消してもらうのです。つまり５千万円の元本を返済すれば借入金残高が５千万円減り、５千万円に対する金利の支払いもなくなるのです。

また、このときに毎月の元本返済額を容易に返済ができる様な額に引き下げてもらうように、しっかりした計画書を作成し金融機関に提出するのです。

１億円の担保設定を解除してもらうためには１億円を返済しなければならないものと思っている経営者がいますが、３年以内に平常通りの返済ができる内容が、確かなリスケジュール計画書に沿って経営することでそれが可能となるのです。

2. リスケジュール中に確実に黒字転換させること

企業の、資金流出の現象は　銀行にリスケジュール交渉を行うことにより、毎月の返済金額をこよなく０円に近づけ、融資返済による資金流出を食い止める。

次にリスケジュール中に実施することは、事業収支を赤字から黒字に転換し、返済や支払利息となって資金流出することを食い止めなければならないのです。リスケジュールを行って、ホッと一息ついてボ～っとしていると返済開始時期はすぐに到来して、再び資金繰りに追われる経営に逆戻りになります。

◆「リスケジュール」は、「事業改善計画書」と一体のものでなくてはならない。
◆「リスケジュール」で、資金繰りが楽になったからといって、会社が再生したわけではない。
◆「リスケジュール」は、会社再生に向けて事業改善に取り組む時間を確保したに過ぎない。
◆「リスケジュール」は、健全経営の目的ではなく事業再生の入り口にすぎない。

金融機関との交流が慣れてくると『喉もと過ぎて熱さを忘れる』をやってしまう経営者が多い。所詮、他人資本に頼って経営しているのを忘れてしまう。

一日でも早く事業を黒字化し、盤石な体制にしておかなくてはならないのです。

《事業再生に必要なもの》

・徹底した数値管理の励行。①売上を増やし、②粗利率を高め、③経費を下げること。
・そのための人財育成と仕組み作り、外部からの視点による厳しいアドバイス。

《経営者の勘違い》

・事業再生の専門家に対する大きな誤解は、リスケジュールができたから経営が安定したという経営者の勘違いである。
・事業再生専門家の嗅覚と人脈と俯瞰眼を大いに活用すべきである。

お問い合せは「ビジネス会計人クラブ・事務局」へお願いいたします。
B.A.C『企業経営・支援チーム』　http://kigyo-saisei.seesaa.net/

リスクカウンセラー　細野孟士／中小企業診断士　佐々木文安／弁護士　安達一彦／司法書士　星野文仁
司法書士　原内直哉／社会保険労務士　川端重夫／税理士 宮森俊樹／弁理士　酒井俊之、白形由美子